PROGRAMME

GESTION COMMERCIALE

GRILLE HORAIRE BTS GESTION COMMERCIALE

PREMIERE ANNEE

N° D'ORDRE	MATIERES	COEF	VHA
MODULE 1 : MATIERES D'ENVIRONNEMENT			
1	Informatique générale	2	50
2	Technique d'expression écrite et orale	3	50
3	Anglais de base	3	50
4	Economie générale	2	50
5	Economie et organisation d'entreprise	2	50
6	Droit civil	2	50
7	Droit commercial	2	50
8	Mathématiques générales	3	80
9	Statistique et Probabilités	3	80
SOUS TOTAL		22	510
MODULE 2 : MATIERES PROFESSIONNELLES			
10	Mathématiques financières	3	60
11	Fondement et concept marketing	4	50
12	Technique de vente – prospection négociation	6	50
13	Management de la force de vente	6	60
14	Technique du commerce international	6	50
15	Comptabilité générale	4	50
16	Fiscalité	3	50
17	Stratégie marketing et plan d'action commerciale	7	60
18	Etude de marché : Concept et démarche	5	50
SOUS TOTAL		**44**	**480**
TOTAL ANNUEL		**66**	**990**

GRILLE HORAIRE BTS GESTION COMMERCIALE

DEUXIEME ANNEE

N° D'ORDRE	MATIERES	COEF	VHA
MODULE 1 : MATIERES D'ENVIRONNEMENT			
1	Technique d'expression	3	50
2	Economie générale	2	50
3	Economie et organisation d'entreprise	2	50
4	Droit du travail	2	50
5	Mathématiques générales	3	50
6	Statistique et Probabilités	3	50
SOUS –TOTAL 1		**15**	**300**
MODULE 2 : MATIERES PROFESSIONNELLES			
7	Anglais professionnel	2	50
8	Recherche opérationnelle	1	50
9	Distribution - Merchandising	2	50
10	Techniques de vente – Prospection Négociation	3	50
11	Technique du commerce international	3	40
12	Management force de vente	3	50
13	Gestion des approvisionnements et des stocks	2	50
14	Gestion budgétaire	1	50
15	Comptabilité générale	2	50
16	Comptabilité analytique	1	50
17	Marketing international	2	50
18	Stratégie Marketing et plan d'action commerciale.	4	50
19	Informatique appliquée	2	50
20	Analyse économique et financière	2	50
SOUS TOTAL 2		**30**	**690**
TOTAL GÉNÉRAL		**45**	**990**
TOTAL DE LA FORMATION SUR 2 ANS		**1980 heures + 8 semaines de stage**	

REGLEMENT DE L'EXAMEN BTS GESTION COMMERCIALE

N° d'ordre	Nature des épreuves	Durée	Coéf	Observations
MODULE 1 : MATIERES D'ENVIRONNEMENT				
1	Technique d'expression (Français)	2 h	2	
2	Anglais - écrit - oral	 1 h 30 20mn	 1 1	
3	Economie - Economie générale - Economie et organisation de l'entreprise	 1 h 1 h	 1 1	2 sujets indépendants à traiter sur 2 copies distinctes
4	Droit - Droit civil - Droit commercial - Droit du travail	2 h	2	Un seul sujet comprenant les 3 parties à traiter sur une seule copie
5	Mathématiques – Statistiques - Mathématiques générales - Statistiques et probabilités	 2 h 2 h	 2 2	2 sujets indépendants à traiter sur 2 copies distinctes
SOUS TOTAL		**11h50**	**12**	
MODULE 2 : MATIERES PROFESSIONNELLES				
6	Epreuve de marketing	2h	3	
7	Epreuve orale de technique de vente – prospection-négociation	2 h	3	
8	Epreuve de Management de la force de vente	2 h	3	
9	Epreuve d'étude de cas de synthèse	4h	6	1 sujet de synthèse portant sur tout le module 2
10	Epreuve de Techniques quantitatives de gestion - Comptabilité générale - Comptabilité analytique - Gestion budgétaire - Mathématiques financières et RO - Analyse financière	 1 h 1 h 1 h 1 h 1 h	 2 1 1 1 1	5 sujets indépendants à traiter sur 5 copies distinctes
11	Epreuve de Fiscalité	1 h	1	
12	Epreuve d'Informatique appliquée - Epreuve écrite - Epreuve pratique	 1h30mn 30mn		
SOUS TOTAL		**18 h**	**24**	
MODULE 3 : RAPPORT DE STAGE				
13	Soutenance de rapport de stage - Exposé - Soutenance	 15mn 45mn	1	

Pour être admissible le candidat doit avoir une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 et une moyenne supérieure ou égale 10/20 au module 2.

La soutenance du rapport de stage est faite après proclamation de l'admissibilité.

Le rapport de stage est déposé au secrétariat du jury dans la première quinzaine du mois de septembre.

Pour être admis au BTS d'Etat le candidat admissible doit obtenir une note supérieure ou égale à 10/20 en soutenance de rapport de stage.

TECHNIQUE D'EXPRESSION

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

PREMIERE PARTIE : L'EXPRESSION ECRITE

INTRODUCTION GENERALE : NOTIONS DE LANGUE ET DE COMMUNICATION

CHAPITRE 1 : LA PRISE DE NOTES

1- Approches de la prise de notes
2- Méthodologie de la prise de notes
   a) A l'orale
   b) A l'écrit : vers la constitution d'une fiche de lecture
3- L'utilité de savoir prendre des notes : vers la constitution d'une documentation personnelle fiable et crédible

CHAPITRE 2 : LES REGISTRES DE LANGUE

1. Définition et typologie : fondements sociolinguistiques et géolinguistiques
2- Caractéristiques linguistiques
3- Etude de quelques difficultés de la langue française
   a) Syntaxe des modes et des temps des verbes : accords des verbes et des participes passés
   b) L'orthographe des mots dans la phrase : quelques difficultés
      - Le nombre du nom
      - La place et les accords de l'adjectif dans la phrase
      - La place et les accords du pronom dans la phrase
      - La place et la formation de l'adverbe dans la phrase
   c) La ponctuation

CHAPITRE 3: PRINCIPES D'ELABORATION D'UN PLAN DE TEXTE OU DE DISCOURS

1- Caractéristiques générales d'un plan de texte
   a) Le souci de simplicité
   b) L'équilibre et la limitation des parties
   c) Le caractère dynamique et progressif
2- Rédaction d'un paragraphe
   a) Définition typographique et sémantique
   b) Le paragraphe : entité et élément d'un ensemble
   c) Le paragraphe argumentatif, descriptif, narratif, etc.
3- Rédaction de l'introduction : les étapes obligatoires
4- Rédaction de la conclusion : les différentes possibilités

CHAPITRE 6 : LA SYNTHESE : introduction

1- Le résumé : méthode et exemple

2- La note de synthèse : définition, méthode et exemple

CHAPITRE 7 : LA DISSERTATION

1- Définition, méthode et exemple
2- L'argumentation
   a) Argumenter
   b) Les arguments
   c) La disposition des arguments

CHAPITRE 4 : LA RECHERCHE DOCUMENTAIRE

1- S'informer
2- Se documenter
   a) Typologie des documents
   b) Les lieux documentaires
   c) L'accès aux documents et à leur contenu
   d) Gérer sa documentation

CHAPITRE 5 LE TRAVAIL DE RECHERCHE

1- Le sujet
   a) Orientation
   b) Restriction
2- Le but du travail
   a) Orientation
   b) Les techniques d'enquête
   c) La problématique et les hypothèses

ANGLAIS DE BASE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

Le programme d'anglais de la première année porte sur la connaissance de l'anglais de base. Celui-ci sera surtout axé sur l'étude de la syntaxe grammaticale et sur le vocabulaire et ce à partir des textes ou des sujets de discussion portant sur des thèmes économiques ou techniques choisis et permettant de mieux comprendre les thèmes professionnels de la deuxième année.

Le travail consistera à aborder le thème en y faisant ressortir les aspects essentiels de la grammaire portant sur l'usage du temps, des modes et des formes diverses de la phrase constituant la richesse de la langue. Le formateur veillera à équilibrer la formation des aptitudes à l'expression écrite, orale et à l'écoute.

L'objectif est d'amener les étudiants à s'exprimer oralement et par écrit sur des thèmes courants de la vie économique et sociale.

CHAPITRE 1 – LES SECTEURS D'ACTIVITÉ ÉCONOMIQUE

I LE SECTEUR PRIMAIRE

1- Importance et rôle du secteur

2- Les types d'entreprise du secteur

II LE SECTEUR SECONDAIRE

1- Les activités de production
2- Les activités de transformation

III LE SECTEUR TERTIAIRE

1- Le commerce
2- Les autres services
3- Les administrations

CHAPITRE 2 – LES OPÉRATIONS ÉCONOMIQUES

1- La production
   a. Les facteurs
   b. Les biens produits
2- la consommation
3- Les échanges
   a. Les organismes internationaux
   b. La balance de paiement et la balance commerciale
   c. La mondialisation de l'économie
4- L épargne, le crédit et le rôle des institutions financières
   a. Les banques
   b. Le trésor public
   c. Les assurances
   d. La bourse
   e. L'épargne
   f. Le crédit et les garanties

CHAPITRE – 3 LES AGENTS ÉCONOMIQUES

1- Les ménages
2- Les entreprises
   a. Les types d'entreprises
   b. L'environnement de l'entreprise
   c. Les fonctions de l'entreprise
   d. Rôle de la fonction commerciale (y inclure la facturation)
   e. Rôle de la fonction de production
   f. Rôle de fonction logistique
   g. Rôle de la fonction de direction
   h. Rôle de la fonction administrative
   i. L'organigramme

CHAPITRE – 4 AUTRES THÈMES

1- La correspondance administrative et commerciale
2- L'offre et la demande d'emploi, le curriculum vitae
3- Le chômage et l'inflation
4- L informatique et les nouvelles technologies

ECONOMIE GENERALE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

INTRODUCTION GENERALE

PREMIERE PARTIE : GENERALIES

CHAPITRE I : HISTOIRE DE LA PENSEE ECONOMIQUE : LES PRINCIPAUX COURANTS

I LE LIBERALISME

1- Les physiocrates
2- Les classiques
3- Les néoclassiques

II LE MARXISME

1- Les marxistes
2- Les néo-marxistes

III LE KEYNESIANISME

1- Les keynésiens
2- Les néo-keynésiens

CHAPITRE II : LES AGENTS ECONOMIQUES ET LE CIRCUIT ECONOMIQUE

I LES AGENTS ECONOMIQUES

1- Les principaux agents économiques
2- Les principales fonctions des agents économiques
3- Les relations entre les agents économiques

II LE CIRCUIT ECONOMIQUE

1- Le circuit simplifié
2- Le circuit complet

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE MICROECONOMIQUE

CHAPITRE I : LA THEORIE DU CONSOMMATEUR

I LE COMPORTEMENT DU CONSOMMATEUR

1- La rationalité du consommateur
2- La maximalisation de l'utilité de consommateur
3- La demande du consommateur (courbe de demande et élasticité de la demande)

II LES GRANDES FONCTIONS DE LA CONSOMMATION

1- Les fonctions de demande individuelle
2- Les fonctions de demande collective

III LE MODE DE CONSOMMATION

1- Définition

2- Evolution
3- Conséquences

CHAPITRE II : LA THEORIE DU PRODUCTEUR

I LE COMPORTEMENT DU PRODUCTEUR

1- La rationalité du producteur
2- La maximisation du profit

II LES FACTEURS DE PRODUCTION

1- Les différents types
2- La combinaison de facteurs

III LES FONCTIONS DE PRODUCTION ET DES COUTS

1- Les fonctions de coûts à court terme
2- Les fonctions de coûts à long terme

ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I : L'ENTREPRISE ET LE SAVOIR ENTREPRENDRE

CHAPITRE I : L'ENTREPRISE : DEFINITIONS ET ANALYSES

1- Définitions
2- Analyses

CHAPITRE II : LES TYPOLOGIES DES ENTREPRISES

1- Les critères de classification et les différentes catégories d'entreprises
2- Les structures de l'entreprise

CHAPITRE III : NAISSANCE ET VIE D'UNE ENTREPRISE

1- La démarche du créateur
2- La démarche du décideur
3- La démarche du gestionnaire

PARTIE 2 : LE FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE

CHAPITRE I : L'ACTIVITE COMMERCIALE

1- L'esprit mercatique
2- La connaissance du marché et de son environnement
3- L'action commerciale, analyse du marketing-mix
4- La politique commerciale et la détermination des choix

CHAPITRE II : L'ACTIVITE PRODUCTIVE

1- Les systèmes de production, processus et gestion de la production
2- Les choix économiques de la capacité de production : les politiques de localisation et les politiques d'implication
3- La logistique, application à l'approvisionnement et a la gestion des stocks

PARTIE 3 : LES HOMMES DANS L'ENTREPRISE

CHAPITRE I : LA POLITIQUE DE PERSONNEL

1- Les objectifs d'une politique de personnel
2- Les facteurs d'évolution
3- La gestion de ressources humaines

CHAPITRE II : LA DETERMINATION DES BESOINS EN PERSONNEL

1- Les principales méthodes d'analyse et de description de poste
2- Les moyens d'apprécier l'adéquation d4un poste et du titulaire du poste
3- Objectifs et méthodes d'évaluation personnel

CHAPITRE III : L'ADMINISTRATION DU PERSONNEL

1- Les objectifs poursuivis
2- Le degré de négociation
3- La politique de recrutement et la formation
4- La politique salariale

CHAP III : LES MARCHES ET LA FORMATION DES PRIX

I LES MARCHES

1- Les marchés théoriques
2- Les marchés réels
3- La typologie des marchés

II LA FORMATION DES PRIX SUR LES MARCHES

1- Les paramètres de la formation des prix
2- La formation des prix sur les principaux types de marchés

III LES MARCHES, LES PRIX, LES REVENUS ET LES CLASSES SOCIOPROFESIONNELLES

1- Les différents types de revenus
2- Les classes socioprofessionnelles et les prix
3- Les classes social- professionnelles et les marchés

TROISIME PARTIE : ANALYSE MACROECONOMIQUE

CHAP I : ANALYSE DE L'ECONOMIE NATIONALE

I ELEMENT DE LA COMPTABILITE NATIONALE

1- Définition des termes
2- Les secteurs institutionnels
3- Les opérations
4- Les comptes
5- Le tableau économique d'ensemble

II LE ROLE DE L'ETAT DANS L'ECONOMIE MODERNE

1- L'Etat acteur
2- L'Etat providence
3- L'Etat planificateur

III LES PRINCIPAUX AGREGATS

1- Produit Intérieur Brut
2- Produit National Brut
3- Revenu National Brut

IV LA BALANCE DES PAIEMENTS

1- Définition
2- Principe
3- Structure de la balance des paiements

V L'EQUILIBRE MACROECONOMIQUE

1- L'approche keynésienne
2- La politique économique

CHAP II : ROLE DE LA MONNAIE DANS LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE

I HISTORIQUE ET FONDEMENT DE LA MAONNAIE

II FONCTIONS DE LA MONNAIE

1- La monnaie comme instrument d'échange
2- La monnaie comme unité de compte
3- La monnaie comme réserve des valeurs

III LES PRINCIPALES FORMES DE LA MONNAIE

1- La monnaie métallique
2- La monnaie fiduciaire
3- La monnaie scripturale

IV LA CREATION DE LA MONNAIE

1- Par la banque centrale
2- Par les banques commerciales
3- Par le trésor public

V LA MASSE MONETAIRE

1- Les agrégats monétaires
2- Les nouveaux instruments financiers
3- Les contreparties de la masse monétaire

DROIT CIVIL

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

CHAPITRE INTRODUCTIF

1- Définition de la notion de droit
2- Distinction entre la règle de droit et les autres règles
3- Les subdivisions du droit

PREMIERE PARTIE : LE DROIT OBJECTIF

CHAPITRE 1: LES SOURCES DE LA REGLE DE DROIT

1- Les sources formelles
2- Les sources non formelles

CHAPITRE 2 : LA FORCE OBLIGATOIRE DE LA REGLE DE DROIT DANS LE TEMPS ET DANS L'ESPACE

1- La force obligatoire de la loi dans le temps
2- La force obligatoire de la loi dans l'espace

DEUXIEME PARTIE : LES DROITS SUBJECTIFS

CHAPITRE 1 : NOTIONS DE DROIT SUBJECTIF ET DE PERSONNALITE JURIDIQUE

1- Les droits subjectifs
2- La personnalité juridique

CHAPITRE 2 : CLASSIFICATION DES DROITS SUBJECTIFS

1- Les droits patrimoniaux
2- Les droits extra-patrimoniaux

CHAPITRE 3 : ORGANISATION JUDICIAIRE BURKINABE

1- L'appareil judiciaire et les principes qui le sou tendent
2- Le personnel judiciaire
3- Les règles de compétence

DROIT COMMERCIAL

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

CHAPITRE INTRODUCTIF : DEFINITION, EVOLUTION ET DOMAINE DU DROIT COMMERCIAL

PREMIERE PARTIE : LES ACTES DE COMMERCE

CHAPITRE 1 : DETERMINATION DES ACTES DE COMMERCE

1- Les actes de commerce prévus par la loi
2- Les actes de commerce non prévus par la loi
3- Les actes mixtes

CHAPITRE 2 : LE REGIME JURIDIQUE DES ACTES DE COMMERCE

1- Le régime des actes de commerce proprement dit
2- Le régime des actes mixtes

CHAPITRE 3 : LE FONDS DE COMMERCE ET LE BAIL COMMERCIAL

1- Le fonds de commerce
2- Le bail commercial
3- La vente commerciale

DEUXIEME PARTIE : LES SUJETS DU DROIT COMMERCIAL

CHAPITRE 1 LES REGLES COMMUNES A TOUS LES SUJETS

1- Définition du commerçant
2- Les obligations du commerçant
3- Les conditions d'exercice propres aux personnes physiques

CHAPITRE 2 LES SOCIETES COMMERCIALES

1- Droit commun
2- Règles spéciales aux différents types de sociétés commerciales

MATHEMATIQUES GENERALES

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
80	03

CHAPITRE I : RAPPELS DE COURS

I OPERATIONS DANS R

1- Ensembles de nombres (N,Z,D,Q,R)
2- Règles de calculs pour addition, soustraction et multiplication
3- Règles de calculs pour le quotient de deux réels

II PUISSANCE D'UN REEL

1- Définition
2- Règles de calculs

III RACINE CARREE

1- Définition
2- Règles de calculs

IV ORDRE DANS R

1- Définition
2- Ordre et opérations
3- Valeur absolue - Propriétés de la valeur absolue
4- Intervalle
5- Approximation : valeur approche : par défaut, par excès, à epsillon près

V POLYNOMES

1- Définition
2- Racine d'un polynôme – factorisation
3- Polynôme du second degré
4- Résolution d'équations du second degré
5- Résolution d'inéquations

NB : Pour ce chapitre, il est demandé juste un rappel rapide

CHAPITRE II : FONCTIONS NUMERIQUES

1- Notion de fonction
2- Ensemble de définition
3- Courbe représentative
4- Fonction paire, fonction impaire

I LIMITES DE FONCTIONS

1- Limite en un point
2- Limite à gauche, limite à droite
3- Limite à l'infini
4- Limite de références
5- Limites et opérations

II CONTINUITE

1- Prolongement par continuité
2- Continuité sur un ensemble
3- Théorème des valeurs intermédiaires
4- Image d'un intervalle par une fonction continue

III DERIVATION

1- Nombre dérivé
2- Interprétation géométrique
3- Dérivée à droite, dérivé à gauche
4- Fonction dérivée
5- Dérivée de fonction composée – dérivé de fonction réciproque

a) Composée de fonctions
b) Dérivée de fonctions composées
c) Dérivée de fonction réciproque

1- Dérivées usuelles
2- Dérivées successives – formule de Leibnitz
3- Accroissements finis

IV PRIMITIVE D'UNE FONCTION

1- Définition
2- Existence de primitives
3- Propriétés
4- Primitives usuelles

CHAPITRE III- ETUDE DE FONCTIONS

I VARIATION D'UNE FONCTION

1- Fonction monotone
2- Signe de la dérivée et sens de variation
3- Extremum
4- Tableau de variation
5- Bijection

II COURBE REPRESENTATIVE

1- Centre de symétrie – Axe de symétrie
2- Branches infinies (Asymptotes, branches paraboliques)

III PLAN D'ETUDE DE FONCTION

CHAPITRE IV : SUITES NUMERIQUES

I GENERALITES

1- Définition
2- Sens de variation
3- Suites bornées
4- Convergence
a) Suite convergence – divergence
b) Propriété
1- « Suites adjacentes »
2- Suites récurrentes

II SUITES ARITHMETIQUES

1- Définition
2- Terme général
3- Somme des n premiers termes

III SUITES GEOMETRIQUES

1- Définition
2- Terme général
3- Somme des n premiers termes
4- Convergence

IV QUELQUES APPLICATIONS

Intérêt – Valeur acquise ; valeur actuelle (en TD)

CHAPITRE V : FONCTION LOGARITHME NEPERIEN

I DEFINITIONS - PROPRIETES

1- Définition
2- Propriétés algébriques

II ETUDES DE LA FONCTION LOGARITHME NEPERIEN

1- Dérivée
2- Calcul de limites – Limites usuelles
3- Représentation graphique

III COMPLEMENTS

1- Fonction logarithme de base a
2- Définition
3- Dérivée logarithmique

CHAPITRE VI : FONCTIONS EXPONENTIELLES – FONCTIONS PUISSANCES

I FONCTION EXPONENTIELLE

1- Définition
2- Propriétés algébriques
3- Calculs de limites, limites usuelles
4- Dérivée
5- Représentation graphique

II FONCTION EXPONENTIELLE DE BASE a

1- Définition
2- Propriétés algébriques
3- Dérivée de x -> ax

III FONCTIONS PUISSANCE

1- Définition
2- Propriétés algébriques
3- Représentation graphique

IV CROISSANCE COMPAREE DES FONCTIONS LOGARITHMES, EXPONENTIELLES ET PUISSANCES

STATITIQUE ET PROBABILITES

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
80	03

PREMIERE PARTIE STATISTIQUE

CHAPITRE 1 GENERALITES

1- Définitions
2- Origine et importance de la statistique
3- Définition des concepts usuels
4- Elaboration de statistiques
   a) Les sources d'information
   b) Les grandes étapes des enquêtes statistiques
   c) La présentation des résultats
      - Les tableaux statistiques
      - Représentation graphique

CHAPITRE 2 LE SIGNE SIGMA

1- Propriétés des sommations
2- Valeurs doublement indicées

CHAPITRE 3 SERIES STATISTIQUES

1- Définition
2- Représentation graphique
3- Fréquence

CHAPITRE 4 CARACTERISTIQUE DE VALEUR CENTRALE

1- Mode
2- Médiane
3- Moyenne
4- Détermination graphique

CHAPITRE 5 CARACTERISTIQUE DE DISPERSION

1- Ecart interquartile et écart moyen-absolu
2- Variance
3- Ecart-type
4- Coefficient de variation

CHAPITRE 6 AJUSTEMENT LINEAIRE

1- Covariance
2- Coefficient de corrélation
3- Ajustement linéaire : méthodes des moindres carrés
4- Ajustement puissance, exponentiel et logarithme

CHAPITRE 7 INDICES STATISTIQUES

1- Indices simples
2- Indices composés
3- Indices économiques

DEUXIEME PARTIE PROBABILITES

CHAPITRE 1 ANALYSE COMBINATOIRE

1- Arrangements
2- Permutation
3- Combinaison

CHAPITRE 2 CALCULS DES PROBABILITES

1- Logique des événements
2- Probabilité uniforme
3- Définition d'une probabilité
4- Probabilités totales
5- Probabilités composées : définition
6- Probabilités composées : événements indépendants
7- Probabilités composées : théorème de BAYES

CHAPITRE 3 VARIABLES ALEATOIRE DISCRETES : LOIS USUELLES

CHAPITRE 4 VARIABLES ALEATOIRE CONTINUES : LOIS USUELLES

CHAPITRE 5 CONVERGENCES

CHAPITRE 6 ECHANTILLONNAGE

1- Définition
2- Tirage sans remise
3- Tirage avec remise
4- Population finie ou infinie
5- Distribution d'échantillonnage
6- Distribution d'échantillonnage de moyenne
7- Distribution d'échantillonnage de proportion

CHAPITRE 7 ESTIMATION

1- Introduction
2- Estimation ponctuelle des paramètres
3- Estimation par intervalle de confiance

CHAPITRE 8 LES PETITS ECHANTILLONS

1- Introduction
2- La distribution de student
3- Constitution d'un échantillon, contrôle de représentativité : loi du $\chi 2$

INFORMATIQUE GENERALE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

CHAPITRE 1 GENERALITES

1- Historique de l'informatique
2- Présentation de l'ordinateur
3- Types d'ordinateur
4- Les unités de stockage
5- Les logiciels
6- Les fichiers
7- Réseaux Informatiques
8- Domaines d'application de l'Informatique
9- Nouvelles Technologies de l'Information et de la communication

CHAPITRE 2 WINDOWS

1- Environnement Windows
2- Gestion des Fichiers
3- Accessoires

CHAPITRE 3 LOGICIEL DE TRAITEMENT DE TEXTE

1- Caractéristiques du logiciel
2- Saisie et modification
3- Mise en forme de texte
4- Mise en page et Impression
5- En tête / Pieds de page
6- Sections

CHAPITRE 4 ANALYSE ET PROGRAMMATION

1- Principe de la programmation
2- Langage de programmation

CHAPITRE 5 UTILISATION D'UN ORDINATEUR POUR LA GESTION D'UNE ENTREPRISE

1- Introduction
2- Mode de représentation des données
3- Le dictionnaire des données

CHAPITRE 6 DEMARCHE D'INFORMATISATION

1- Introduction
2- Détection d'un besoin d'automatisation
3- Etude d'opportunité

CHAPITRE 7 TABLEUR

1- Notions de base
2- Manipulations dans une feuilles de calcul
3- Automatisation des calculs
4- Utilisation des fonctions
5- Élaboration de graphique
6- Gestion et analyse de données
7- Échanges de données

CHAPITRE 8 PROGICIELS DE COMPTABILITE

1- Environnement
2- Gestion des dossiers
3- Gestion des fichiers
4- Traitement et Editions
5- Opérations de fin d'exercice
6- Traitements Annexes

COMPTABILITE GENERALE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	04

INTRODUCTION GENERALE

1- L'entreprise, les flux et la comptabilité
2- Les différentes branches de la comptabilité et le lien entre elles
3- Rôle de la comptabilité
   a) La comptabilité est un outil d'information financière
   b) La comptabilité est un outil de gestion

PREMIERE PARTIE : LES MECANISMES COMPTABLES DE BASE

CHAPITRE 1 : LE BILAN

1- Généralités
2- Structure du bilan

CHAPITRE 2 : LE COMPTE DE RESULTAT

1- Généralités
2- Structure du compte de résultat
3- La formation du résultat
   a) Les opérations de patrimoine
   b) Les opérations de gestion

CHAPITRE 3 L'OPERATION COMPTABLE ET LANALYSE DES FLUX PAR LA METHODE DE LA PARTIE DOUBLE

1- L'opération comptable
2- L'analyse des flux par la méthode de la partie double

CHAPITRE 4 LE COMPTE

1- Définition
2- Fonctionnement

CHAPITRE 5 LE PLAN COMPTABLE

1- Les objectifs de la norme comptable
2- Le cadre comptable et la structure du plan des comptes
   a) Le cadre comptable
   b) La structure du plan des comptes
   c) La codification
3- Les comptes de bilan
   a) Les comptes de passif
   b) Les comptes d'actif
4- Les comptes de gestion

a) Les comptes de l'activité d'exploitation
b) Les comptes de l'activité financière
c) Les comptes hors activités ordinaires
- Notion de hors activités ordinaires
- Justification de la notion de HAO
- Critères de classement des charges et des produits en HAO
- Liste des éléments HAO définis par le SYSCOA

5- Réciprocité des comptes et virement comptable
6- Les supports usuels des comptes : le journal, le grand-livre et la balance
a) le journal
b) le grand-livre
c) la balance
7- La correction des erreurs

DEUXIEME PARTIE : L'ENREGISTREMENT DES OPERATIONS EN COURS D'EXERCICE

I LES ACHATS ET LES VENTES

1- Présentation de la facture
a) La facture ' DOIT '
b) La facture d'AVOIR'
2- Comptabilisation des achats et des ventes
a) Notion d'inventaire permanent et d'inventaire intermittent
b) L'enregistrement d'une facture DOIT
c) L'enregistrement d'une facture d'AVOIR : les retours et les réductions
d) L'enregistrement des frais accessoires
e) L'enregistrement des opérations dans les entreprises de production de biens et services
f) L'enregistrement des opérations d'importation et d'exportation
g) Calcul de la marge brute sur marchandises et marge brute sur matières

3- La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
4- Les emballages
a) Définition des différents types d'emballages
b) Comptabilisation des emballages perdus
- Chez le fournisseur
c) Comptabilisation des emballages récupérables
- La consignation
- La restitution des emballages consignés (déconsignation)
- La non-restitution des emballages consignés

II LES REGLEMENTS

1- Les opérations en espèces
2- Les opérations bancaires et postales
a) Les opérations sur les chèques
b)Le virement bancaire
3- Les autres moyens de règlement au comptant (cartes de crédit, chèques trésor etc.)

4- Les opérations sur effets de commerce

a) Les différents types d'effets de commerce
b) La comptabilisation des effets de commerce (création, circulation, règlement)
c) Les difficultés de recouvrement des effets de commerce

III LES CHARGES DE PERSONNEL

1- Les rémunérations
2- Le bulletin de paie et le livre de paie
3- Les charges employés
4- Les charges patronales
5- La comptabilisation

IV LES ACQUISITIONS D'IMMOBILISATIONS

1- Les différents types d'immobilisations
2- La comptabilisation de l'achat d'immobilisations
3- La comptabilisation de la production d'immobilisations par l'entreprise pour elle-même

FISCALITE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

INTRODUCTION GENERALE

I L'IMPOT SUR LES BENEFICES INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

1- Le champ d'application
2- La détermination du bénéfice imposable
3- Les régimes d'imposition et la liquidation
4- Les obligations et les sanctions
5- L'IMFPIC

II L'IMPOT SUR LES BENEFICES NON COMMERCIAUX

1- Le champ d'application
2- La base imposable
3- La liquidation
4- Les sanctions

III L'IMPOT UNIQUE SUR LES TRAITEMENTS ET SALAIRES

1- Le champ d'application
2- La territorialité de l'impôt
3- Le fait générateur
4- La base imposable
5- La liquidation
6- Les obligations et les sanctions

IV LA TAXE PATRONALE ET D'APPRENTISSAGE

1- Le champ d'application
2- La base imposable et la liquidation
3- Les obligations et les sanctions

V L'IMPOT SUR LE REVENU DES CREANCES, DEPOTS ET CAUTIONNEMENTS

1- Le champ d'application
2- La base imposable et la liquidation
3- Les obligations et les sanctions

VI L'IMPOT SUR LE REVENU DES VALEURS MOBILIERES

1- Le champ d'application
2- L'assiette et la liquidation
3- Les obligations et les sanctions

VII L'IMPOT SUR LES REVENUS FONCIERS

1- Le champ d'application
2- Le fait générateur et l'exigibilité de l'impôt

3- La base imposable et la liquidation
4- Les obligations et les sanctions

VIII LA CONTRIBUTION DES PATENTES

1- le champ d'application
2- Les exonérations
3- Les dispositions spéciales
4- La détermination de l'impôt
5- Les obligations et les sanctions

IX LES DROITS D'ENREGISTREMENT

1- Le droit proportionnel
2- Le droit progressif
3- Le droit fixe

ETUDE DE MARCHE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	05

CHAPITRE 1 LE PROCESSUS D'ETUDE DE MARCHE

1- Définition
2- Les types d'études de marché
3- Méthodologie de l'étude de marché

CHAPITRE 2 Le recueil des informations

1- Les sources d'informations
2- Les études qualitatives
3- Les études quantitatives
4- Les panels

CHAPITRE 3 IDENTIFICATION ET CHOIX DES MARCHES CIBLES

1- La segmentation
2- L'analyse des ventes
3- Les méthodes de prévision de la demande

FONDEMENT ET CONCEPT MARKETING

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	04

CHAPITRE 1. LE MARKETING

1- Définition
2- Historique du marketing
3- Le domaine du marketing

a) Le marketing des services
b) Le marketing industriel
c) Le marketing international
d) Le marketing des organismes à but non lucratif

4- Les techniques marketing : définition

CHAPITRE 2. BESOIN ET MARCHE

A. LE BESOIN, LE MARCHE ET SES COMPOSANTES

1- Les besoins
   a) Définition
   b) Typologie
2- Le marché
   a) Les différents marchés
   b) Le marché du produit
   c) Le marché de l'entreprise
   d) Le marché amont – le marché aval
   e) Les différentes composantes du marché
      -La demande
      -L'offre
      -L'environnement
      -L'appareil commercial et évolution

B. LE CONSOMMATEUR ET SON COMPORTEMENT

1- Les variables explicatives individuelles et sociologiques
2- Les variables explicatives individuelles
3- Les variables explicatives sociologiques
4- Le processus de prise de décision du consommateur

CHAPITRE 3 LES ETUDES

1- Les techniques de sondage
2- Les études de motivation
3- Les panels
4- Les études macro-économiques et environnementales
5- Analyse des courants socioculturels
6- La veille concurrentielle

7- Les prévisions de vente
8- Les tests de concepts
9- Les tests de produits
10- Etudes d'audience des médias
11- Gestion des fichiers
12- Analyse du porte feuille de marques, de produits, d'activités

CHAPITRE 4. LES STRATEGIES

1- Le positionnement
2- La fixation de prix
3- La stratégie de communication
4- Les marchés test
5- Les models de simulation

CHAPITRE 5 LE MARKETING DE TERRAIN

1- Le merchandising
2- La promotion des ventes
3- Le management de la force de vente (recrutement, formation, simulation)

STRATEGIE MARKETING ET PLAN D'ACTION COMMERCIALE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
60	07

INTRODUCTION GENERALE

1- Politique
2- Stratégie
3- Tactique
4- Plan d'action

CHAPITRE 1 LE PRODUIT

1- Le concept de produit et son évolution
2- Les composantes immatérielles
3- Les composantes matérielles
4- Gamme et assortiment
5- Le couple produit/Marché
6- Le cycle de vie du produit
7- La qualité
8- Le positionnement
9- L'innovation

CHAPITRE 2 : LE PRIX

I LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE DE PRIX

1- Importance des prix dans la politique commerciale
2- Les contraintes au prix

II LES METHODES DE FIXATION DES PRIX

1- La stratégie d'écrémage
2- La stratégie de pénétration

CHAPITRE 3 : LA DISTRIBUTION

1- Les différents circuits de distribution
2- Les intermédiaires commerciaux
3- Le choix d'un circuit de distribution
4- Les stratégies de distribution

CHAPITRE 4 : LA COMMUNICATION

1- Les facteurs généraux de la communication
   a) Distinction entre communication et information
   b) Caractéristiques de la communication
2- La communication interpersonnelle
3- La communication dans les groupes

4- La communication médiatique (médias et supports)

5- La communication commerciale

a) La publicité : fondements, démarche, budget, planning médias.

b) La promotion des ventes

c) Les relations publiques

d) Le sponsoring et le mécénat

e) Le marketing direct

f) La force de vente : la vente personnalisée

TECHNIQUE DE VENTE, PROSPECTION, NEGOCIATION

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	06

PREMIERE PARTIE : TECHNIQUES DE VENTE

1- La vente personnelle en magasin
2- La vente visuelle
3- Le libre- service
4- Les applications du libre service
5- La vente par correspondance
6- La vente automatique
7- La vente à domicile
8- Le « discount »
9- La vente par Internet

DEUXIEME PARTIE LA PROSPECTION

I. MAITRISE DES TECHNIQUES DE PROSPECTION

A – LA CONNAISSANCE DU MARCHE

1- L'entreprise
2- Les produits
3- Les concurrents (entreprises ;produits)

B – LA SELECTION DES CIBLES DE PROSPECTION

1- Les attentes des clientèles potentielles
2- Les motivations des prospects
3- La qualification des prospects
4- La reconquête des clients perdus

C- LE CHOIX DES MOYENS DE COMMUNICATION

1- La lettre de prospection
2- L'appel téléphonique
3- Les autres moyens (fax, Internet, visite)

II- PRATIQUE DE LA PROSPECTION

A - L'ARGUMENTATION EN PROSPECTION

1- L'argumentaire
2- Le matériel de soutien
3- Le plan de prospection

B- L'ORGANISATION DU SUIVI DES PROSPECTS

1- La personnalisation des rapports
2- La panoplie des relances
3- L'entretien de l'image de l'entreprise

C- LE MANAGEMENT DE LA PROSPECTION

1- Les structures humaines
2- L'analyse des coûts et délais
3- L'analyse de l'activité et l'évaluation de son activité.

MATHEMATIQUES FINANCIERES

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
60	03

PREMIERE PARTIE : LES OPERATIONS FINANIERES A COURT TERME

CHAPITRE 1 L'INTÉRÊT SIMPLE

1- Calcul de l'intérêt et de la valeur acquise
2- L'escompte commercial
3- L'Escompte rationnel
4- Pratique de l'escompte
5- Calcul de l'agio
6- Le bordereau d'escompte
7- Equivalence d'effets ou de capitaux
8- Problème de renouvellement d'effets ou de capitaux
9- Problème de crédits payables par traites
10- Capitaux équivalents
11- Le compte courant et d'intérêt

DEUXIEME PARTIE : LES OPERATIONS FINANCIERES A LONG TERME

CHAPITRE 1 : LES INTÉRÊTS COMPOSÉS

1- La valeur acquise
2- La valeur actuelle

CHAPITRE 2 : L'ESCOMPTE

1- L'escompte à intérêt composé
2- Effets ou capitaux équivalents
3- Comparaison des capitaux

CHAPITRE 3 LES ANNUITÉS

1- Annuités constantes de fin de période
   a) Valeur acquise
   b) Valeur actuelle
2- Annuités constantes en début de période
   a) Valeur acquise
   b) Valeur actuelle
3- Annuités en progression arithmétique
4- Annuités en progression géométrique

CHAPITRE 4 LA RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS

1- Rentabilité économique et critères de choix
2- Rentabilité financière et critères de choix
3- Le choix définitif

CHAPITRE 5 LES EMPRUNTS INDIVIS

1. Généralités sur les emprunts indivis
2. Remboursement par annuités constantes
3. Remboursement par amortissement constant
4. Autres modalités de remboursement

CHAPITRE 6 LES EMPRUNTS OBLIGATAIRES

1. Généralités sur les emprunts obligataires
2. Emprunts obligataires remboursables par annuités constantes
3. Le tableau d'amortissement
4. Taux de rendement de l'opération
5. Taux de revient de l'émission
6. Remboursement du titre à valeur constante supérieure au nominal
7. Remboursement du titre à valeur constante supérieure au nominal et variable au cours de l'existence de l'emprunt
8. Autres types d'emprunts

TECHNIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	06

CHAPITRE 1 : PANORAMA DES ECHANGES INTERNATIONAUX

1- Les facteurs de développement du commerce international

2- Le commerce international : reflet des évolutions structurelles des économies
3- La nouvelle géographie du commerce international

a) Le Tiers Monde
b) L'Europe
c) Le Japon
d) Les Etats-Unis

CHAPITRE 2 : LES APPROCHES THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

1- Les politiques économiques internationales : les concepts fondamentaux
2- Les théories de l'échange international
   a) Le mercantilisme
   b) Les critiques des physiocrates
      c) La théorie des avantages absolus d'Adams Smith
   d) La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

CHAPITRE 3 : LES DIFFERENTES MESURES D'INTEGRATION DU COMMERCE INTERNATIONAL

1- Les outils d'analyse
2- La balance des paiements
3- La contrainte extérieure

CHAPITRE 4: LES ENJEUX DE LA MONDIALISATION

1- La réglementation internationale et zone de développement : l'OMC, l'UE, ALENA, UEMOA , etc..
2- L'entreprise et l'international : le rôle des différents acteurs dans l'entreprise

CHAPITRE 5: LES INCOTERMS

1- Présentation des incoterms
2- Le choix des incoterms

CHAPITRE 6: LA LOGISTIQUE INTERNATIONALE

1- La démarche logistique
2- Le transport des marchandises

CHAPITRE 7 : LA MAITRISE DES OPERATIONS DOUANIERES

1- Les opérations douanières avec les pays tiers
2- Les réglementations des opérations intracommunautaires

MANAGEMENT FORCE DE VENTE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

DEUXIÉME ANNÉE

TECHNIQUES D'EXPRESSION

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

PREMIERE PARTIE : L'EXPRESSION ET LA COMMUNICATION ECRITE

I. GÉNÉRALITÉS SUR LA COMMUNICATION ÉCRITE

1- Définition
2- Eléments de la communication écrite : l'émetteur, le lecteur, le référent, le message, le code, le canal de communication
3- Les mots de liaison d'usage courant dans la communication écrite

II. LES ÉCRITS PROFESSIONNELS

1- Les caractéristiques communes : l efficacité, la clarté, la précision
2- La note de service
3- Le curriculum vitae
4- La lettre
   a) La lettre administrative
   b) La lettre circulaire
   c) La demande d'emploi
   d) La lettre de motivation
5- Le compte rendu et le procès verbal
6- Le rapport
   a) Le rapport de mission
   b) Le rapport financier
   c) Le rapport de stage ou mémoire de fin de cycle : rappel du travail de recherche et rédaction

DEUXIEME PARTIE : L'EXPRESSION ORALE

1- La communication orale

a) définition

b) Eléments de la communication : l'émetteur, l'auditeur, le référent, le message, le code, le canal de communication

2- Les mots de liaison prisés dans le langage parlé
3- Les principes de l'exposé oral
4- La préparation et conduite d'une réunion
5- Les débats : définition et organisation

6- La discussion et le travail en groupe
   a) Objectifs et modalités de la discussion
   b) L'intervention
   c) Le travail en groupe
7- L'entretien et la négociation
8- La tenue et l'organisation des assemblées
9- L'information et la persuasion
a) Mise en œuvre des arguments par le plan
b) Quelques schémas de plan persuasif
c) Le raisonnement
d) Panoplie d'arguments et mode d'emploi
10- La réfutation et ses techniques
11- La définition et la description

ECONOMIE GENERALE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

CHAPITRE 1 : L'INFLATION ET LE CHOMAGE

I. DEFINITIONS
1- L'inflation
2- La déflation
3- La stagflation
4- La désinflation

II. LES CAUSES DE L'INFLATION
1- L'inflation par la demande
2- L'inflation par les coûts
3- L'inflation monétaire
4- L'inflation « psychologique »

III. LES CONSEQUENCES DE L'INFLATION
1- Sur le plan économique
2- Sur le plan social

IV. LES MESURES DE LUTTE CONTRE L'INFLATION
1- La politique monétaire restrictive
2- La politique budgétaire restrictive
3- Les réformes économiques

CHAPITRE 2 : LES FORMES D'ORGANISATION ECONOMIQUE

I. LE SYSTEME CAPITALISTE

1- Historique
2- Caractéristiques

II. LE SYSTEME SOCIALISTE

1- Historique
2- Caractéristiques

CHAPITRE 3 : CROISSANCE ET DEVELOPPEMENT

I. LA CROISSANCE

1- Définitions et mesures
2- Les facteurs de la croissance

II. LE DEVELOPPEMENT

1- Définitions
2- Les facteurs du développement

III. LA PROBLEMATIQUE DU SOUS-DEVELOPPEMENT

1- Les critères du sous-développement
2- Les causes
3- Les conséquences
4- La stratégie du développement

CHAPITRE 4 : LE COMMERCE INTERNATIONAL

I. LES TECHNIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

1- Le libre échange
2- Le protectionnisme
3- Les termes du commerce international (incoterms)

II. LA THEORIE DE CHANGE

1- Le système de change fixe
2- Le système de change flottant

III. LA MONDIALISATION ET OU LA GLOBALISATION

CONCLUSION GENERALE

ECONOMIE ET ORGANISATION DE L'ENTREPRISE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

PREMIERE PARTIE : L'ENTREPRISE ET SES SYSTEMES

CHAPITRE I : L'ENTREPRISE SYSTEME

1- L'approche système
2- Les sous-systèmes de l'entreprise
3- L'entreprise système en relation avec les autres systèmes

CHAPITRE II : LE SYSTME D'INFORMATION DANS L'ENTREPRISE

1- Organisation d'un système d'information
2- L'information, condition de la cohésion fonctionnelle et sociale de l'entreprise

CHAPITRE III : LE SYSTEME DE DECISION DANS L'ENTREPRISE

1- Le processus de décision
2- Les types de décision et les outils d'aide a la décision
3- Les niveaux de décision
4- Pouvoirs et décision dans l'entreprise

DEUXIEME PARTIE : LA STRATEGIE DANS L'ENTREPRISE

CHAPITRE I : LA STRATEGIE ET L'ENTREPRISE

1- Définitions
2- L'analyse stratégique
3- Les variables stratégiques

CHAPITRE II : LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

1- Les facteurs de croissance et conditions de la croissance
2- Les modes de croissance
3- Les grandes entreprises et les groupes
4- La concentration

TROISIEME PARTIE : ENTREPRISE ET SOCIETE

CHAPITRE I : IDENTITE, CULTURE ET PROJET DE L'ENTREPRISE

1- L'identité de l'organisation
2- La culture de l'entreprise
3- Le projet de l'entreprise

CHAPITRE II : LA PLACE DES TRAVAILLEURS DANS L'ENTREPRISE

1- Les motivations de l'homme au travail
2- Les comportements des dirigeants
3- Le management participatif

CONCLUSION GENERALE

DROIT DU TRAVAIL

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

GENERALITES : HISTORIQUE DU DROIT DU TRAVAIL

1- L'esclavage
2- Le servage
3- Les corporations
4- Les débuts de la légiSlation du travail en France
5- Le Droit du travail africain
6- Le Droit du travail au Burkina Faso

PREMIERE PARTIE : LE CONTRAT DE TRAVAIL

CHAPITRE 1 : GENERALITES SUR LE CONTRAT DE TRAVAIL

1- Traits distinctifs
2- Critères et condition du contrat de travail

CHAPITRE 2 : LA CONCLUSION DU CONTRAT DE TRAVAIL

1- Les conditions de fond
2- Les conditions de forme
3- L'engagement à l'essai

CHAPITRE 3 : L'EXECUTION DU CONTRAT DE TRAVAIL

1- Les obligations qui naissent du contrat
2- La modification du contrat de travail
3- La suspension du contrat de travail

CHAPITRE 4 : LA RUPTURE DU CONTRAT DE TRAVAIL

1- La rupture du contrat de travail à durée indéterminée
2- La rupture du contrat de travail à durée déterminée
3- Le cas du licenciement pour motif économique
4- Le départ du travailleur de l'entreprise

DEUXIEME PARTIE : L'ENVIRONNEMENT DU CONTRAT DE TRAVAIL

CHAPITRE 1 : LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

1- Définition et forme du contrat
2- Les conditions d'exécution du contrat

CHAPITRE 2 : LA CONVENTION COLLECTIVE ET LES ACCORDS COLLECTIFS DE TRAVAIL

1- La convention collective
2- Les accords collectifs d'établissement

TROISIEME PARTIE : LES DIFFERENDS DU TRAVAIL

CHAPITRE 1 : LES CONFLITS INDIVIDUELS DE TRAVAIL

1- Le règlement amiable obligatoire
2- Le tribunal du travail

CHAPITRE 2 : LES CONFLITS DE TRAVAIL

1- Définition du conflit collectif
2- Procédure de règlement

QUATRIEME PARTIE : LA REGLEMENTATION DU TRAVAIL

1- Limitation de la durée hebdomadaire du travail
2- Durée du travail des femmes et des adolescents
3- Le repos du travailleur

CHAPITRE 2 : LE SALAIRE

1- Composition du salaire
2- Le paiement du salaire
3- Les privilèges et garanties du salaire

MATHEMATIQUES GENERALES

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

CHAPITRE 1 : CALCUL INTEGRAL

RAPPEL SUR LES PRIMITIVES

I. INTEGRATION SUR UN SEGMENT (Par utilisation de primitives)

II. CALCUL D'AIRES

III. TECHNIQUES DE CALCUL INTEGRAL (Intégration par parties, d'une fonction paire, d'une fonction impaire)

IV. APPROXIMATION

1- Méthodes des trapèzes
2- Méthodes des rectangles

CHAPITRE II : EQUATIONS DIFFERENTIELLES

1- Introduction
2- Définition générale
3- Définition des solutions
4- Problème de Cauchy

5- Notations différentielles

I- EQUATIONS DIFFERENTIELLES LINEAIRES DU 1er DEGRE

1- Equations à variables séparables (ou à variables séparées)
2- Equations différentielles linéaires du 1er ordre à coefficients constants sans second membre (ay'+by=0 ; a, b eR)
3- Equations différentielles linéaires d'ordre 1
    4- a) Définition
    5- b) Recherche de la solution de l'équation sans second membre associée
    6- c) Recherche d'une solution particulière de l'équation Générale par la méthode de la « variation des constantes » de Lagrange
1- Equations homogènes
2- Equations de Bernoulli

II- EQUATIONS DIFFERENTIELLES LINEAIRES D'ORDRE 2 A COEFFICIENTS CONSTANTS

1- Equations différentielles linéaires d'ordre 2 à coefficient constants sans second membre
2- Equations d'ordre 2 avec second membre f(x) :
    7- a) cas ou f(x) est un polynôme
    8- b) cas ou f(x) = exX p(X) où p(X) est un polynôme

CHAPITRE III : FONCTIONS A DEUX VARIABLES

I- GENERALITES

1- Introduction
2- Définitions
3- Courbe de niveau
4- Domaine de définition

II- PROBLEMES D'EXTREMA

1- Définition (minimum ; maximum)
2- Condition nécessaire d'existence d'extremum pour les fonctions possédant des dérivées partielles premières (point critique)
3- Condition suffisante d'existence d'extremum pour les fonctions possédant des dérivées partielles d'ordre >

CHAPITRE IV : CALCUL MATRICIEL ET DETERMINANT

I. DEFINITIONS ET EXEMPLE

II. OPERATIONS SUR LES MATRICE

1- Addition sur les matrices
2- Produit d'une matrice par un scalaire
3- Produit de deux matrices

III- MATRICE CARREE D'ORDRE n

1- Définition et opération

2- Matrices carrées inversibles

III. DETERMINANTS D'ORDRE n

1- Cas où n = 2
2- Cas où n = 3
3- Cas où n = 4
4- Calcul de l'inverse d'une matrice carrée inversible

V- RESOLUTION DE SYSTEMES D'EQUATIONS LINEAIRES

1- Définition et exemples
2- Résolution par la méthode du Pivot de Gauss
3- Résolution par la méthode de Cramer
4- Diagonalisation et application à la résolution de système différentiel

STATISTIQUE ET PROBABILITES

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

CHAPITRE I : ANALYSE COMBINATOIRE

I. GENERALITES SUR LES ENSEMBLES FINIS

1- Définition et cardinal d'un ensemble
2- Opérations sur les ensembles
3- Notion de sous-ensembles
4- Propriétés du cardinal
5- Autres propriétés (commutativité de la réunion, distributivité…)

II. ENSEMBLE PRODUIT – ARRANGEMENT – PERMUTATION – COMBINAISON

1- Ensemble produit (produit cartésien-tirage avec remise)
2- Arrangement sans répétition (tirage sans remise)
3- Permutation
4- Combinaison (formule du binôme de Newton)

CHAPITRE II : CALCUL DES PROBABILITES : GENERALITES

I. UNIVERS – EVENEMENT

9- Définitions et exemples

II. PROBABILITES ET PROPRIETES

1- Définition
2- Evènements incompatibles
3- Evènements indépendantes
4- Equiprobabilité (probabilité uniforme)
5- Probabilité conditionnelle
6- Formule de Bayes.

CHAPITRE III : VARIABLES ALEATOIRES DISCRETES

I. GENERALITES

1- Définition
2- Loi de probabilité
3- Fonction de répartition
4- Espérance mathématique
5- Variance et écart-type

II. EXEMPLES DE LOIS DISCRETES

A. LOI BINOMIALE

1- Epreuve de Bernoulli

2- Conditions de réalisation de la binomiale
3- Caractéristiques (loi de probabilité, moyenne, variance)

B. LOI DE POISSON

1- Loi de probabilité
2- Espérance mathématique variance et écart-type
3- Approximation de la loi binomiale par la loi de Poisson

C. LOI HYPERGEOMETRIQUE

CHAPITRE IV : VARIABLES ALEATOIRES CONTINUES

I. RAPPELS SUR LE CALCUL INTEGRAL

1- Primitive d'une fonction
2- Intégrale
3- Calcul de limites en l'infini.

II. VARIABLES ALEATIURES CONTINUES

A. Généralités

1- Définition
2- Densité de probabilité et fonction de répartition
3- Espérance mathématique
4- Variance et écart-type

B. EXEMPLES DE LOIS CONTINUES

1- Loi Normale ou loi de Laplace – Gauss
10- a) Loi normale centrée réduite
11- b) Loi normale de moyenne m et d'écart type o
2- Loi uniforme

CHAPITRE V : OPERATIONS SUR LES VARIABLES ALEATOIRES ET INEGALITES

A. OPERATIONS SUR LES VARIABLES ALEATOIRES

1- Produit de variables aléatoires
12- a) Lois marginales sur un exemple
13- b) Covariance
2- Somme de variables aléatoires (espérance et variance)
3- Changement de variable (Y=aX+b)

B. INEGALITES

1- Inégalités de Markov
2- Inégalité de Bienaymé – Tchébychev
3- Loi faible des grands nombres

CHAPITRE VI : TEST D'HYPOTHESE – JUGEMENTS SUR ECHANTILLON

INTRODUCTION (ECHANTILLON REPRESENTATIF)

1- Estimation ponctuelle
2- Estimation d'une proportion (intervalle de confiance)
3- Estimation d'une moyenne et d'une variance
4- Comparaison de 2 estimations
   a) Cas d'une moyenne
   b) Cas d'une proportion.

ANGLAIS PROFESSIONNEL

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

Le programme de première année mettant l'accent sur la syntaxe grammaticale et le vocabulaire économique et social, celui de la deuxième année a pour objectif la connaissance du domaine professionnel. Il s'agit pour l'étudiant d'être capable de présenter son entreprise, ses activités, ses objectifs, ses produits, ses marchés, ses concurrents et ses performances économiques et financières.

Le formateur fera un survol rapide de ces questions.

NB : Vu le caractère très technique de la profession, pour la préparation ou l'animation de son cours, le formateur prendra attache avec ses collègues de terrain pour se documenter ou s'appuiera sur les notes des étudiants en cas de nécessité.

CHAPITRE 1- CONNAISSANCE GÉNÉRALE DE L'ENTREPRISE

1- Les organes de tutelle
2- La situation géographique de l'entreprise
3- L'organigramme de l'entreprise

CHAPITRE 2- L'ACTIVITÉ ET LES PRODUITS DE L'ENTREPRISE

1- L'activité de l'entreprise
2- Les produits
   - Assurance automobile
   - Assurance incendie
   - Assurance responsabilité civile
   - Assurance - vie
   - Assurance risque divers
   - Assurance transport et maritime
   - Assurance - coassurance
3- Le contrat d'assurance
   - la formation du contrat

- La procédure et la détermination de l'indemnisation
- Le règlement de la prime

CHAPITRE 4- LES OBJECTIFS ET LES PERFORMANCES DE L'ENTREPRISE

1- Les objectifs
2- L'évolution du chiffre d'affaires, du personnel, du capital et du résultat
3- Les forces et les faiblesses
4- La concurrence

RECHERCHE OPERATIONNELLE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	01

PREMIERE PARTIE THEORIE DES GRAPHES

CHAPITRE 1 : GENERALITES ET DEFINITIONS

1- Représentations et structures
2- Définitions et concepts fondamentaux
3- Représentation d'un graphe
   a) Représentation sagittale
   b) Représentation matricielle
   c) Dictionnaires (suivant et précédent)
4- Niveau d'un sommet dans un graphe (ou rang)

CHAPITRE II : PROBLEMES D'ORDONNANCEMENT

1- Graphe potentiel tâche ou MPM
2- Graphe potentiel étape ou PERT
   a. Concepts et conventions
   b. Dates et marges
3- Diagramme de Gantt

CHAPITRIII PROBLEMES DE TRANSPORT

1- Définition d'un réseau de transport
2- Définition d'un flot dans un réseau de transport
3- Les problèmes
   a) Flot réalisable
   b) Flot maximum
   c) Flot à coût minimum
4- Recherche d'un flot maximum : Algorithme de Ford-Fulkerson
5- Recherche d'un flot de valeur maximum sur un graphe
   a) Marquage des sommets

b) Modification de flux

DEUXIEME PARTIE : PROGRAMMATION LINEAIRE

CHAPITRE 1 : PROGRAMMATION LINEAIRE

CHAPITRE 1 : RESOLUTION DES PROGRAMMES LINEAIRES A 2 VARIABLES : METHODE GRAPHIQUE

1- Exemple introductif

2- Mise en équation (modélisation)

a) Les inconnues

b) Fonctions économiques ou fonction objective

c) Les contraintes

d) Le programme linéaire

3- Interprétation graphique

CHAPITRE 2 : METHODE DU SIMPLEXE

Notion de Base

a) Limites de la méthode graphique
b) Définition de la méthode du simplexe
c) Définition des variables d'écart
d) Formes de présentation des programmes linéaires
   - Forme canonique
   - Forme matricielle
   - Forme standard

e) Variables de base (VB)
f) Variables hors base (VHB)
g) Changement de la solution de base et amélioration de la fonction objective

Esquisse théorique de la méthode du simplexe

Concepts et algorithme du simplexe

a) Concepts
b) Algorithme du simplexe
c) Tableau du simplexe

Utilisation des variables artificielles

a) Définition d'une variable artificielle
b) La méthode du simplexe à deux classes
c) La méthode du « Big M »

5- Problèmes particuliers

a) Solution infinie
b) Solution inaccessible
c) Solution dégénérée
d) Solution multiple

CHAPITRE 3 : DUALITE

1- Formulation du problème Dual à partir du primal

2- Théorème de la dualité.

CHAPITRE 4 : ETUDE D'UN LOGICIEL DU R.O. STORM

ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

DEUXIÈME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

GENERALITES

Définition et domaine :

- de la gestion financière
- de l'analyse financière
- Les outils et les méthodes de l'analyse financière

PREMIERE PARTIE - ETUDE DES ETATS FINANCIERS

N.B. Ce chapitre existe en comptabilité générale et s'assurer qu'il est réalisé avant de l'aborder

CHAPITRE 1 - LE COMPTE DE RESULTAT

1- Analyse fonctionnelle de l'activité
2- Les charges, les produits et les soldes significatifs d'exploitation
3- Les charges, les produits et le solde significatif financier
4- Les charges, les produits et le solde significatif hors activités ordinaires (HAO)
5- Application

N.B**. Prévoir une seule application cohérente intégrant la balance après inventaire, le compte de résultat, le bilan, le TAFIRE et l'Etat annexé.**

CHAPITRE 2 - LE BILAN

1- Etude des postes de l'actif
2- Etude des postes du passif
3- Application (suite)

CHAPITRE 3 -NOTION DE CYCLE D'EXPLOITATION, DU BESOIN DE FINANCEMENT, DU FONDS DE ROULEMENT ET DE LA TRESORERIE

1- Le cycle d'exploitation
2- Le besoin de financement ou de besoin en fonds de roulement
3- Le fonds de roulement
4- La trésorerie
5- Application (suite)

CHAPITRE 4 - LE TABLEAU FINANCIER DES RESSOURCES ET DES EMPLOIS (TAFIRE)

1- Etude de la première partie du TAFIRE : les soldes financiers
   a. La capacité d'autofinancement global (CAFG)
   b. Détermination de la CAFG par la méthode dite soustractive
   c. Détermination de la CAFG par la méthode dite additive
   d. L'autofinancement (AF)
   e. La variation du besoin de financement d'exploitation (VBFE)
   f. L'excédent de trésorerie d'exploitation (ETE)
   g. Application (suite)
2- Etude de la deuxième partie du TAFIRE : le tableau financier des ressources et des emplois
   a. Les ressources
   b. Les emplois
   c. Les contrôles liés au solde du TAFIRE
   d. Appréciation de la gestion de l'entreprise par le TAFIRE
   e. Application (suite)

CHAPITRE 5 L'ETAT ANNEXE

1- Importance de l'Etat annexé
2- Les composantes de l'Etat annexé
3- Les tableaux de l'Etat annexé
4- Application (suite)

DEUXIEME PARTIE : ANALYSE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

CHAPITRE 1 –ANALYSE DE LA LIQUIDITÉ ET DE LA SOLVABILITÉ DE L'ENTREPRISE

I. LE BILAN PATRIMONIAL

1- Définition et finalité
2- Retraitement du bilan comptable dans le cadre d'une analyse de la liquidité et de la solvabilité
3- Le bilan patrimonial par masse
4- Calcul du besoin en fonds de roulement, du fonds de roulement et de la trésorerie
5- Les ratios de liquidité (des postes de l'actif, générale, réduite, immédiate)
6- Les ratios de solvabilité (capitaux propres/total passif, dettes financières/CAFG)
7- Application

CHAPITRE 2 –ANALYSE FONCTIONNELLE DE L'ENTREPRISE

I. ANALYSE FONCTIONNELLE DE LA SITUATION (À TRAVERS LE BILAN)

1- Le bilan fonctionnel
   a) Définition et finalité
   b) Retraitement du bilan comptable dans le cadre d'une analyse fonctionnelle
   c) Le bilan fonctionnel par masses
   d)Les ratios dans l'analyse fonctionnelle
   - Notion de ratio (optique du SYSCOA)

- Les différentes catégories de ratios dans l'analyse fonctionnelle

*Les ratios de structure

- Les ratios de liquidité et de solvabilité
- Les autres ratios de structure financière
- Les ratios de structure de l'activité

*Les ratios de gestion ou d'activité

*Les ratios de rentabilité

- Rentabilité économique
- Rentabilité de l'exploitation
- Rentabilité financière

2- Etude comparative (temporelle et spatiale) de l'entreprise et de la concurrence

a) Les moyens économiques mis en œuvre
b) Les performances économiques
c) Les performances financières
d) Les équilibres financiers
e) La dynamique économique et financière

ETUDES DE MARCHE EXTERIEUR

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

CHAPITRE 1 : ETUDE DU PAYS

I. DONNEES MACRO-ECONOMIQUES

1- Situation géographique
2- Evolution de la population
3- Conjoncture économique
4- Système gouvernemental

II. ENVIRONNEMENT

1- Aspects socioculturels
2- Accords commerciaux
3- Mesures gouvernementales

CHAPITRE 2 : PERMEABILITE DU MARCHE

I. ANALYSE STATISTIQUE

1- Statistiques d'importation du produit dans les pays en nomenclature

- C.T.C.I. à partir de 36 pays
- NIMEXE à partir de 10 pays
- NGP à partir de le France
- Locale à partir de tous les pays

2- Analyse à faire en volume et en valeur sur 5 ans selon 4 critères

- Dimension du marché
- Dynamisme du marché
- Tendance actuelle
- Position de la France

3- Autres statistiques

II. CONTRAINTES REGLEMENTAIRES

1- Contingents, quotas, prohibitions éventuelles
2- Montant des droits de douane
3- Autres droits, taxes et mesures restrictives
4- Standards de qualité
5- Contrôles effectués
6- Autres législations importantes
7- Marques déposées

CHAPITRE 3 : LA DEMANDE DU PRODUIT

I. MARCHE POTENTIEL-MARCHE REEL

1- Approche du marché potentiel
2- Evolution de la consommation apparente

II. ANALYSE QUALITATIVE

1- Processus d'achat
2- Image et fonctionnement du produit
3- Courbes de vie sur le marché
4- Segmentation de la clientèle, fidélité de celle-ci
5- Critères de décision d'achat

CHAPITRE 4 : L'OFFRE DU PRODUIT

I. PRODUCTION NATIONALE

1- Analyse quantitative
2- Enquête par concurrent

II. CONCURRENCE ETRANGERE

1- Lesquelles, Nombre - Nationalité - Taille
2- Gamme de produit
3- Eléments de compétitivité
4- Politiques menées sur le marché

CHAPITRE 5 : PRIX ET PAYEMENT

I. PRIX DU MARCHE

1- Relevé du prix public
2- Opinion des distributeurs

II. PRIX EXPORT

1- Composantes du prix correspondant à l'installation, au service après vente ou au montant prévu à ce titre
2- Tendances des prix en vigueur
3- Accords de prix en vigueur
4- Commissions des agents
5- Marges bénéficiaires normales à chaque stade de distribution
6- Impôts intérieurs sur les bénéfices, impôts indirects, taxes à l'achat et à la vente
7- Autres coûts tels que droits de quai et d'entreposage, redevances documentaires
8- Méthodes utilisées de préférence pour indiquer le prix des importations

III. MODES DE PAYEMENT

1- Modalités de payement
2- Conditions de crédit
3- Rabais pour payement au comptant ou pour les grandes quantités à chaque stade de la distribution

CHAPITRE 6 : CIRCUITS DE DISTRIBUTION

I. SYSTEME NATIONAL DE DISTRIBUTION DU PRODUIT

1- Canaux directs
2- Canaux indirects
3- Part estimative de la distribution par canaux

II. DIFFERENCES ENTRE PRODUITS IMPORTES ET PRODUITS LOCAUX

III. CIRCUITS DE DISTRIBUTION RECOMMANDES

1- Avantages et inconvénients de chaque système
2- Incidences sur les prix
3- Autres incidences
4- Critères d'appréciation

CHAPITRE 7 : LOGISTIQUE

I. TRANSPORTS INTERNATIONAUX

1- Etudes comparatives des avantages et inconvénients par mode de transport
2- Liste des partenaires de services

II. TRANSPORTS INTERIEURS

III. ASSURANCES TRASPORT

1- Us et coutumes du pays
2- Risques encourus pour le produit
3- Polices proposées

IV. ENTREPOSAGE

1- Possibilité de stockage
2- Installations particulières nécessaires sur place
3- Emballage

4- Recommandation en fonction du pays
5- Possibilité de conteneurisation

CHAPITRE 8 : PROMOTION

I. FOIRES ET EXPOSITIONS

1- Liste des manifestations spécialisées
2- Recommandation quant à leur préparation

II. PUBLICITE

1- Médias existants
2- Habitudes publicitaires locales
3- Pratique de la concurrence

III. PROMOTION DES VENTES

1- Techniques utilisées localement à chaque stade de la distribution
2- Pratiques spécifiques en matière de PLV

STRATEGIE MARKETING ET PLAN D'ACTION COMMERCIALE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	04

GENERALITES : TERMINOLOGIE

1- Définition du concept de stratégie
2- Définition de l'orientation stratégie
3- Démarche stratégique

PREMIERE PARTIE : DIAGNOSTIC MARKETING

CHAPITRE I : ANALYSE DIAGNOSTIC

I. L'ENVIRONNEMENT GENERAL

1- L'environnement technologique
2- L'environnement culturel et social
3- L'environnement économique
4- L'environnement institutionnel

II. L'ENVIRONNEMENT SPECIFIQUE

1- Le marché
2- La concurrence
3- Les partenaires

CHAPITRE II : APPROCHE DIAGNOSTIC MARKETING

I. CONSTRUCTION DE LA MATRICE DIAGNOSTIC

II. EXPLOITATION DES RESULTATS DE LA MATRICE EN VUE DE LA FORMULATION DES STRATEGIES EN FONCTIONS DES OBJECTIFS.

1- Les objectifs stratégiques de l'entreprise
2- La formulation de la stratégie globale
3- La formulation de la stratégie d'activités

DEUXIEME PARTIE : LES OUTILS D'AIDE A LA PRISE DE DECISIONS STRATEGIQUES

CHAPITRE I : LES MATRICES STRATEGIQUES

I. LE MODELE BCG

1- L'effet d'apprentissage (apport et limite de la méthode)
2- La matrice BCG

II. LE MODELE MCKINSEY
III. LE MODELE ADL
IV. LE POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL SELON MICHAEL PORTER
VI. LE PROJET PIMS (PROFIT IMPACT OF MARKET STRATEGIES)

CHAPITRE II : ANALYSE DU PORTEFEUILLE

I. LA SEGMENTATION STRATEGIQUE
II. ANALYSE DE LA POSITION CONCURRENTIELLE

TROISIEME PARTIE : LA PLANIFICATION STRATEGIQUE

CHAPITRE 1 : LES ETAPES DE LA PLANIFICATION STRATEGIQUE

I. ELABORATION DU PLAN STRATEGIQUE
II. POIDS DES FACTEURS HUMAINS DANS LA PLANIFICATION
III. LA PLANIFICATION, OUTIL D'AMELIORATION DES PERFORMANCES
IV. LE TEST DES COHERENCES FINANCIERES

1- Matrices stratégiques et cohérence financière
2- Stratégie et rentabilité financière
3- La budgétisation de la stratégie

CHAPITRE 2 : SUIVI ET CONTROLE DES APPLICATIONS STRATEGIQUES

I. LES TACTIQUES (EVALUATION)
II. LES REAJUSTEMENTS

MARKETING INTERNATIONAL

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

CHAPITRE 1 : L'ÉMERGENCE DU MARKETING INTERNATIONAL

1- Naissance et développement du marketing international
2- Origine du marketing international
3- L'histoire contemporaine

CHAPITRE 2 : MARKETING INTERNATIONAL : CONCEPTS DE BASE ET PARTICULARITÉS

1- Définition et concepts de base
2- Les particularités du marketing international
3- Objectifs et fonctions du marketing international

CHAPITRE 3 : L'ENTREPRISE ET LE MARKETING INTERNATIONAL

1- Stades de développement international
2- Exportations et affaires internationales
3- Analyse des potentialités export
4- La mise en œuvre du marketing international

CHAPITRE 4 : L'ÉTUDE DE MARCHÉ INTERNATIONALE

1- Définition et particularités
2- La mise en œuvre de l'étude de marché international
3- La veille commerciale et technologique

CHAPITRE 5 : PÉNÉTRER LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

1- Mode de présence : définition et critères de choix
2- L'approche indirecte
3- L'approche directe
4- La cession de licence
5- L'investissement direct.

CHAPITRE 6 : LA SEGMENTATION INTERNATIONALE

1- La segmentation et dimension internationale
2- Segmentation internationale et analyse multicritères
3- Les alternatives de la segmentation internationale

CHAPITRE 7 : LA POLITIQUE PRODUIT INTERNATIONALE (P.P.I)

1- Les bases de la politique produit internationale
2- Les aspects qualificatifs de la P.P.I.
3- Eléments de positionnement international
4- P.P.I. et profil concurrentiel

CHAPITRE 8 : LA COMMUNICATION INTERNATIONALE

CHAPITRE 9 : LA POLITIQUE INTERNATIONALE DES PRIX

1- Définition et concepts de base
2- La tarification internationale ou l'approche par les coûts
3- L'approche par le marché et les concurrents
4- L'élaboration des prix internationaux

CHAPITRE 10 : ORGANISATION DE LA DIMENSION MARKETING ET OUTILS DE PLANIFICATION

1- Ouverture internationale et structure d'organisation
2- Le plan marketing international
3- La concurrence

a) Les formulations stratégiques au niveau international
b) Stratégie internationale et processus de sélection des marchés extérieurs
c) Incidence de la dimension financière sur la stratégie internationale

CHAPITRE XII : PROSPECTION ET NÉGOCIATION INTERNATIONALE

1- Prospection internationale
2- Négociation internationale

TECHNIQUE DE VENTE PROSPECTION NEGOCIATION

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	03

PARTIE III : LA NEGOCIATION

I. MAÎTRISE DE LA RELATION DE VENTE
A. LA RECHERCHE DES ÉLÉMENTS DE PLAN DE VENTE

1- Diagnostic de la Situation (Connaissance du contexte, de l'activité, de l'environnement, recherche du bon interlocuteur)
2- Détermination des marges de négociation
3- Recensement des sources de rejet
4- Repérage des besoins ou projets (mise en évidence des insatisfactions et des zones de difficultés)
5- Analyse des besoins (exprimés, réels…)
6- Adaptation de l'offre aux besoins (caractéristiques, arguments probants)
7- Incitation à l'action (aide à la décision, conseil…)
8- Conclusion
9- Consolidation de la vente (implication du vendeur dans le suivi, SAV, revente, reprise, préparation du contact ultérieur, fidélisation)

B. L'ADAPTATION DES FORMES DE VENTES À LA DIVERSITÉ DES SITUATIONS COMMERCIALES

1- Les ventes spécifiques : vente à domicile, par réunion, par correspondance, par lettre et par annonce la vents régulière, la vente à grands comptes, la négociation d'affaires, la vente en salon en et foires-expositions
2- Les professions spécifiques : VRP, agents commerciaux, autres intermédiaires

3- Les réseaux de vente et de distribution spécifiques : succursalismes, entrepôts, magasins d'usine, franchises, centrales d'achats, grossistes, détaillants
4- Les secteurs et branches spécifiques : vente aux administrations publiques, vente de service, vente de projet clef en main….

II. PRATIQUE DE LA RELATION DE VENTE

A- LA VENTE PERSONNALISÉE : FACE EN FACE, PAR TÉLÉPHONE, PAR RÉUNION..

1- Les outils :
   a) Les techniques (de communication appliquée à la vente, de questionnement, d'augmentation, de réputation des objections, de conseil, de conclusion..)
   b) Les aides et support : guide d'entretien, argumentaire, imprimés, audio-visuel : diaporama, cassettes, films., Documentation commerciale personnelle, outils promotionnels, ordinateurs portables
2- Les étapes
   a) la préparation (définition) des objectifs, connaissance de l'interlocuteur, ….
   b) l'entretien, prise de contact, questionnement, réfutation des objections …
   c) accord : zones d'accord, négociation de condition commerciales (délais, prix, paiement, transport,…)

B- LA VENTE MÉDIATISÉE

1- avec utilisation du support papier
   1- Publipostage (utilité, objectifs, conception, réalisation, suivi….)
   2- VPC (conception du catalogue, diffusion, actions promotionnelles, suivi …
2- avec utilisation d'autres supports (télématique, fax, télévision)

TECHNIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
40	03

CHAPITRE 1 : LES ASPECTS JURIDIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

1- L'évolution du droit commercial international
2- Le règlement des litiges
3- La formation du contrat de vente
4- La forme et le contenu du contrat
5- Le mécanisme de l'appel d'offres

CHAPITRE 2 : LA GESTION COMMERCIALE DES OPÉRATIONS INTERNATIONALES

1- L'achat international
2- La gestion de la commande
3- La vente internationale
4- Le traitement de commandes

CHAPITRE 3 : LE RÈGLEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

1- Les instruments de paiement
2- Les techniques de paiement

CHAPITRE 4 : LES TECHNIQUES DE FINANCEMENT À COURT TERME

1- Les crédits de préfinancement
2- Les crédits de trésorerie spécialisée
3- Le financement à court terme de l'opération commerciale

CHAPITRE 5 : LES FINANCEMENTS À MOYEN ET LONG TERME

1- Les crédits fournisseurs
2- Les crédits acheteurs
3- Les autres modalités de financement à moyen et long terme

CHAPITRE 6 : LE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS À L'ÉTRANGER

1- Les considérations qui motivent l'investissement à l'étranger
2- L'analyse méthodique des choix d'investissements
3- Les sources de financement

CHAPITRE 7 : LES RISQUES NÉS DES OPÉRATIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL

1- Les risques associés à l'environnement international
2- Chronologie des risques et des opérations de commerce international
3- Les risques liés à la prospection

CHAPITRE 8 : LA GESTION DU RISQUE DU NON-PAIEMENT

1- Les composantes d'une couverture de risque de non-paiement
2- La couverture du risque de non-paiement avec l'utilisation de techniques d'assurance
3- La gestion des sinistres en assurance-crédit

CHAPITRE 9 : LE RISQUE DE CHANGE

1- L'organisation du marché des changes et son fonctionnement
2- La naissance du risque de change
3- Les techniques internes et externes de couverture

GESTION BUDGETAIRE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	01

PREMIERE PARTIE : GENERALITES

CHAPITRE : 1 - DEFINITION DES CONCEPTS DE BASE

CHAPITRE : 2 - LES OBJECTIFS ET L'ORGANISATION D'UN SYSTEME BUDGETAIRE

CHAPITRE : 3 – PROCEDURE ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE D'ELABORATION DES BUDGETS

1- Procédure administrative
2- Procédure technique
   - La prévision
   - La budgétisation
   - Le contrôle

DEUXIEME PARTIE : LES BUDGETS

CHAPITRE II. : LE BUDGET DES VENTES

1- Les techniques de prévisions des ventes
2- La budgétisation des ventes
3- Le contrôle budgétaire des ventes
   - Le contrôle par les marges
   - Le contrôle par le chiffre d'affaires

CHAPITRE III : LE BUDGET PRODUCTION

1- Le programme de production
2- Le budget de production et le budget des frais de production

CHAPITRE IV : LE BUDGET DES APPROVISIONNEMENTS

La prévision
- Calcul des éléments du budget : le nombre et le moment des commandes
- Le budget des approvisionnements

CHAPITRE VI : LE BUDGET DES INVESTISSEMENTS

1- Les méthodes d'évaluation et de prévisions des investissements
2- Le plan de financement
3- La budgétisation des investissements
4- Le budget de financements des investissements
5- Le contrôle budgétaire des investissements

CHAPITRE VI : LE BUDGET DE TRESORERIE

1- Le budget des encaissements
2- Le budget des décaissements
3- Le budget TVA
4- Le budget général de trésorerie

CHAPITRE VII : LE BILAN ET LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNELS

COMPTABILITE GENERALE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

INTRODUCTION GENERALE

1- L'entreprise, les flux et la comptabilité
2- Les différentes branches de la comptabilité et le lien entre elles
3- Rôle de la comptabilité
   a) La comptabilité est un outil d'information financière
   b) La comptabilité est un outil de gestion

PREMIERE PARTIE : LES MECANISMES COMPTABLES DE BASE

CHAPITRE 1 : LE BILAN

1- Généralités
2- Structure du bilan

CHAPITRE 2 : LE COMPTE DE RESULTAT

1- Généralités
2- Structure du compte de résultat
3- La formation du résultat
   a) Les opérations de patrimoine
   b) Les opérations de gestion

CHAPITRE 3 L'OPERATION COMPTABLE ET LANALYSE DES FLUX PAR LA METHODE DE LA PARTIE DOUBLE

1- L'opération comptable
2- L'analyse des flux par la méthode de la partie double

CHAPITRE 4 LE COMPTE

1- Définition
2- Fonctionnement

CHAPITRE 5 LE PLAN COMPTABLE

1- Les objectifs de la norme comptable
2- Le cadre comptable et la structure du plan des comptes
   a) Le cadre comptable
   b) La structure du plan des comptes
   c) La codification
3- Les comptes de bilan
   a) Les comptes de passif

b) Les comptes d'actif

4- Les comptes de gestion
   a) Les comptes de l'activité d'exploitation
   b) Les comptes de l'activité financière
   b) Les comptes hors activités ordinaires
      - Notion de hors activités ordinaires
      - Justification de la notion de HAO
      - Critères de classement des charges et des produits en HAO
      - Liste des éléments HAO définis par le SYSCOA
5- Réciprocité des comptes et virement comptable
6- Les supports usuels des comptes : le journal, le grand-livre et la balance
   a) le journal
   b) le grand-livre
   c) la balance
7- La correction des erreurs

DEUXIEME PARTIE : L'ENREGISTREMENT DES OPERATIONS EN COURS D'EXERCICE

I. LES ACHATS ET LES VENTES

1- Présentation de la facture
   a) La facture ' DOIT '
   b) La facture d'AVOIR'
2- Comptabilisation des achats et des ventes
   a) Notion d'inventaire permanent et d'inventaire intermittent
   b) L'enregistrement d'une facture DOIT
   c) L'enregistrement d'une facture d'AVOIR : les retours et les réductions
   d) L'enregistrement des frais accessoires
   e) L'enregistrement des opérations dans les entreprises de production de biens et services
   f) L'enregistrement des opérations d'importation et d'exportation
   g) Calcul de la marge brute sur marchandises et marge brute sur matières

3- La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
4- Les emballages
   a) Définition des différents types d'emballages
   b) Comptabilisation des emballages perdus
      - Chez le fournisseur

   c) Comptabilisation des emballages récupérables
      - La consignation
      - La restitution des emballages consignés (déconsignation)
      - La non-restitution des emballages consignés

II. LES REGLEMENTS

1- Les opérations en espèces

2- Les opérations bancaires et postales
   a) Les opérations sur les chèques
   b)Le virement bancaire
3- Les autres moyens de règlement au comptant (cartes de crédit, chèques trésor etc.)
4- Les opérations sur effets de commerce
   a) Les différents types d'effets de commerce
   b) La comptabilisation des effets de commerce (création, circulation, règlement)
   c) Les difficultés de recouvrement des effets de commerce

III. LES CHARGES DE PERSONNEL

1- Les rémunérations
2- Le bulletin de paie et le livre de paie
3- Les charges employés
4- Les charges patronales
5- La comptabilisation

IV. LES ACQUISITIONS D'IMMOBILISATIONS

1- Les différents types d'immobilisations
2- La comptabilisation de l'achat d'immobilisations
3- La comptabilisation de la production d'immobilisations par l'entreprise pour elle-même

COMPTABILITE ANALYTIQUE

PREMIERE ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

GENERALITES

1- Les objectifs de la comptabilité analytique
2- Distinction en comptabilité analytique et comptabilité générale
3- Notion de charges et de produits en comptabilité
4- Notion de coûts
5- Composantes des coûts

PREMIERE PARTIE : LA METHODE DES COUTS COMPLETS (FULL COSTS)

CHAPITRE 1 L'ORGANISATION D'UNE COMPTABILITÉ ANALYTIQUE

1- Cas d'une d'entreprise mono-produit
2- Cas d'une entreprise pluri-produits

CHAPITRE 2 LES CHARGES EN COMPTABILITE ANALYTIQUE

1- Distinction entre charges incorporables et charges non incorporables
   a) Les charges incorporables

b) Les charges non incorporables

2- Distinction entre charges directes et charges indirectes.
   a) Les charges directes et leur affectation
   b) Les charges indirectes et leur imputation
   c) Les méthodes de répartition des charges indirectes
      -La méthode des sections homogènes
      -Les méthodes des coefficients d'équivalence
3- L'évaluation des stocks: l'inventaire permanent
   a) Evaluation des entrées
   b) Evaluations des sorties
4- Les coûts de production
   a) Les produits obtenus dans un cycle de production
   b) Typologie des coûts de production
   c) Composantes du coût de production
   d) Les encours de production
   e) Les produits dérivés
      - Les produits résiduels
      - Les sous-produits
5- Les coûts de revient et les résultats analytiques
   a) Les coûts hors production
   b) Structure du coût de revient
6- Le résultat analytique
   a)Le résultat analytique élémentaire
   b) Le résultat analytique global
7- Concordance entre résultat de la comptabilité analytique et résultat de la comptabilité générale.

INFORMATIQUE APPLIQUEE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	02

Le cours d'informatique applique porte sur l'apprentissage d'un ou de plusieurs logiciels professionnels sous forme de travaux pratiques.

A défaut, les logiciels professionnels seront remplacés par un tableur et un traitement de texte pour réaliser des travaux utiles dans la profession.

MANAGEMENT FORCE DE VENTE

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT

50	**03**

GESTION DES APPROVISIONNEMENT ET DES STOCKS

DEUXIEME ANNEE

VHA	COEFFICIENT
50	**02**